**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 3** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม**  |
| **หน่วยที่ 2** ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า | **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์**1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์ |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่...................**







**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **เอกสารประกอบการเรียนรู้**  | **ปีการศึกษา** 1/2563 |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 |
| **เรื่อง** ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า |
| **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์รายวิชา** 1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์**สมรรถนะรายวิชา** 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ**สาระสำคัญ** ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) เป็นการนำสินค้าจากผู้ผลิตออกสู่ตลาด เป็นการสะดวกแก่ลูกค้า ในการเลือกซื้อสินค้าได้หลายรูปแบบ ในสถานที่ต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งผู้ผลิตจะเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค หรือช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม ที่มีคนกลางช่วยทำหน้าที่กระจายสินค้าก็ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและความเหมาะสมของกิจการ โดยจะต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายตลอดจนการแข่งขันกับคู่แข่งด้วย**ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง**1. อธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่ายได้
2. บอกรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภคได้
3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายได้
4. ตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายได้
5. บอกบุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายได้
6. อธิบายปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่ายได้

**สาระการเรียนรู้**1. ความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย
2. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภค
3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย
4. การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย
5. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย

**กิจกรรมการเรียนรู้****ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**1. ครูนำแผนภูมิช่องทางการจัดจำหน่ายมาอภิปรายร่วมกัน พร้อมทั้งสนทนาถึงความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย โดยให้นักเรียนร่วมกันอภิปราย

**ขั้นสอน**2. ครูอธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย โดยยกตัวอย่างช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง และทางอ้อมมาแสดงเป็นตัวอย่างให้นักเรียนได้เรียนรู้ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเนื้อหา**07**3. นักเรียนจัดกลุ่มโดยวิธีนับ 1 ถึง 5 และให้นักเรียนที่นับหมายเลขเดียวกันจะอยู่กลุ่มเดียวกัน โดยแต่ละกลุ่มจะเลือกประธานและเลขานุการกลุ่ม ร่วมกันศึกษาและอภิปรายภายในกลุ่ม ดังนี้ กลุ่ม 1 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริโภคและสินค้าอุตสาหกรรม กลุ่ม 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่ม 3 การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่ม 4 บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่ม 5 ปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่าย4. ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกในกลุ่ม พร้อมจดบันทึกส่งครู5. ตัวแทนกลุ่มนำเสนอผลการอภิปรายกลุ่ม กลุ่มละไม่เกิน 10 นาทีตามลำดับ กลุ่มผู้ที่สังเกตพฤติกรรม การนำเสนอผลงานให้บันทึกส่งครู**ขั้นสรุปและการประยุกต์**6. ครูและนักเรียนทบทวนบทเรียน โดยการอธิบายซักถาม และให้แต่ละกลุ่มทำใบงาน7. ครูและนักเรียนร่วมสรุปเนื้อหาในหน่วยการเรียนอีกครั้ง โดยวิธีถาม – ตอบและซักถามข้อสงสัย นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **รายการประเมิน** | **ดีมาก****= 9 - 10 คะแนน** | **ดี****= 7 - 8 คะแนน** | **พอใช้****= 5 - 6** **คะแนน** | **ปรับปรุง****= ต่ำกว่า 5 คะแนน** |
| 1. การกล่าวนำ แนะนำตัว และเพื่อนร่วมงาน |  |  |  |  |
| 2. จุดประสงค์ในการทำงาน แหล่งข้อมูล วิธีการทำงาน |  |  |  |  |
| 3. ออกเสียง ชัดเจน ถูกต้อง |  |  |  |  |
| 4. น้ำเสียงเหมาะสม |  |  |  |  |
| 5. ตัวอย่างประกอบมีสื่อชัดเจน |  |  |  |  |
| 6. ลำดับความคิดได้ดี |  |  |  |  |
| 7. ท่าทางเหมาะสม |  |  |  |  |

**สื่อและแหล่งการเรียนรู้**1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด3. กิจกรรมการเรียนรู้4. Powerpoint**หลักฐาน**1. ใบเช็กชื่อ2. สมุดบันทึกการส่งงาน3. แผนจัดการเรียนรู้**การวัดผลและการประเมินผล** **วิธีวัดผล**1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์**เครื่องมือวัดผล**1. คำถาม2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ **เกณฑ์การประเมินผล**1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมิน ตามสภาพจริง**กิจกรรมเสนอแนะ**นักเรียนบอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่..................**